

## CANALES

Los canales de nuestra empresa se definen como las formas a través de las cuales nos comunicamos y alcanzamos a nuestros segmentos de mercado para hacerles llegar nuestra propuesta de valor. Al ser una empresa nueva, es fundamental darnos a conocer de manera progresiva y cercana, utilizando distintos canales que nos permitan atraer a los primeros clientes y, posteriormente, mantener una relación continua con ellos.

### 1. Darnos a conocer como empresa nueva

En una primera fase, nuestro objetivo principal será lograr visibilidad y generar interés en nuestros servicios. Para ello utilizaremos los siguientes canales:

- **Carteles publicitarios:** Colocaremos carteles en zonas estratégicas donde se encuentre nuestro público objetivo. Estos carteles servirán para presentar la empresa, dar a conocer el servicio de alquiler y reservas, y dirigir a los clientes hacia nuestra aplicación o redes sociales.
- **Relaciones presenciales:** El contacto directo con los clientes será clave al inicio. A través de la atención personal, recomendaciones y explicaciones cara a cara, podremos transmitir confianza, resolver dudas y presentar de forma clara nuestra propuesta de valor.
- **Redes sociales (Instagram, canales de difusión de WhatsApp, TikTok, etc.):** Utilizaremos las redes sociales para mostrar nuestros servicios, compartir contenido visual, informar sobre novedades y promociones, y generar una comunidad alrededor de la marca. Estas plataformas nos permitirán llegar a un público amplio y reforzar el reconocimiento de la empresa.

### 2. Canal principal de reservas y alquileres

- **Aplicación para las reservas y alquileres:** La aplicación será el canal principal a través del cual los clientes podrán realizar reservas y gestionar los alquileres de forma sencilla y rápida. Además, funcionará como un punto central de información sobre los servicios ofrecidos y facilitará una experiencia cómoda y accesible para el usuario.

### 3. Seguimiento y relación con los clientes

Una vez que los clientes ya conocen la empresa y han utilizado nuestros servicios, los canales también servirán para mantener el contacto y fomentar la fidelización:

- A través de la **aplicación**, podremos facilitar nuevas reservas y mantener informados a los clientes.
- Mediante las **redes sociales y los canales de difusión de WhatsApp**, compartiremos actualizaciones, recordatorios y novedades, manteniendo una comunicación constante.
- Las **relaciones presenciales** seguirán siendo importantes para reforzar la confianza y mejorar la experiencia del cliente.